

航空战、科技战一触即发

顺丰在民营快递行业中虽然处于碾压式地位，但它却不是第一家上市的。

2016年10月20日，顺丰在自有货机上的头号竞争对手圆通，借壳大杨创世正式登陆A股，成为中国第一家登陆A股的民营快递企业。

桐庐帮走出大山之后，虽然恩怨云山雾罩，彼此很少往来，但它们走的路径却极其相似。此后申通、韵达借壳上市，中通赴美上市。

徐勇认为，快递行业经历二十几年的发展，已经出现了微利化、无利化、亏损化的“三化”现象。像“三通一达”一样以加盟为主的快递公司，未来急需加大总部控制力，而控股就需要大量资金，这也是快递企业争相上市的原因之一。

但与此同时，曾经明确表示过“绝不为圈钱上市”的顺丰，也开始拥抱资本市场。

2017年2月24日，顺丰速递上市敲钟，壳公司“鼎泰新材”正式更名为“顺丰控股”。在当天开盘时，这支股票报53.70元，上涨接近7%。

顺丰缺钱，这是一个行业内都知道的事情。据媒体报道，王卫自2004年起，曾先后九次将物业或商铺抵押给银行。2005年甚至将整间顺丰速运公司抵押给中国银行，借了420万元。但王卫曾经表示：“作为企业的老板，你一定要知道你为了什么而上市。否则，就会陷入佛语说的‘背心关法，为法所困’，可以说，顺丰在短期内不可能上市，未来也不会为了上市而上市，为了圈钱而上市。”

他现在应该是已经找到了为什么要上市的必须理由。曾有人士认为，如果说“三通一达”是劳动密集

型企业，顺丰则是技术密集型。无论是买飞机、建机场，还是上马冷链送货车和仓库、全自动化分拣系统、配备GPS的运输车等等，都需要大量资金。仅从其行业领先的IT设备来看，2003年顺丰从韩国采购的第一代手持终端扫码设备，每台价格便高达7000元。而将来的快递业竞争，更是要大打航空战、科技战。上市，无疑是快速筹集资金的最佳渠道。在顺丰控股此前借壳上市定向增发募集的80亿元资金中，有11亿即用于信息服务平台建设及下一代物流信息化技术研发项目，27亿将会被用于购置航材满足货运飞机的部件维修需求及机队规模扩张需要。

通往“快递航母”之路

过去几年，快递业爆发式增长，成为中国发展最快的行业之一。截止到2016年，我国快递业务量已突破300亿件，稳居世界第一。但快递企业与国际快递巨头相比，还存在不小的差距。

日前，国家邮政局发布了《快递业发展“十三五”规划》，提出到2020年，要基本建成普惠城乡、技术先进、服务优质、安全高效、绿色节能的快递服务体系，形成覆盖全国、联通国际的服务网络。加强快递基层网点建设、加强规模建设、打造“快递航母”。面对这个目标，徐勇指出，我们的快递业发展还存在四大



■ 2016年6月8日，顺丰航空开通了“大连—深圳”樱桃货运专线，这也是东北第一条专门为原产地优质水果外销的全货运输航线。

瓶颈：

“一是对电商的依赖度极高，占到业务量比例的75%左右，电商利用自己的货源优势打压快递价格，并利用所谓的互联网的‘流量’思维，将商品的采购价格和卖出价格‘平进平出’，赚取快递费差价。如收取卖家6元快递费，支付给快递公司4元，电商越大压榨快递费越多；

“二是加盟快递企业快递产品单一，引发同质化竞争，其必然结果就是价格战。同时，加盟快递企业以价换量的跨越式的发展弊端已经显现，即‘三化现象’：微利化、无利化和亏损化；

“三是我们国家快递的品牌集中度较高，市场集中度极低。市场集中度低的突出特征：几乎每个加盟商和快递员都有定价权。一般的市场竞争规律是，市场集中度越高是服务质量为导向的品牌差异化竞争为主，市场集中度越低，是以单一的

部门还想把我招募进去。”

“哦，为什么没去？我觉得你做军事情报工作会非常出色。而军事情报又是情报业中最值得做的，你怎么……”“因为我不想卷入杀戮和血腥，而且我并不认为军事情报业务是最值得做的。二次大战后，国家间的较量主要靠企业的竞争优势来获得，这方面的情报搜集及分析需求量很大，难度也很高。”

尤子奇一时感到自己有点浅薄。手机响了，是达哥打来的，说是要到四川出差。凯莉听了通话的只言片语好奇地问：“你在上海还有大哥？”“不是大哥，是达哥。”尤子奇笑着给她解释了一番。凯莉的眉头微动，点点头。

此时，尤子奇和凯莉在一个马尾辫姑娘的引导下走进了“上海飞机制造厂”，来到一块大草坪上。一架失去光泽的蓝白两色的大型客机扑进了他俩眼帘，它静静的，恍如一头巨鲸横卧在绿浪中，但它已失去了鲜活的生命，就像变成了一个巨大的标本，供人研究思考或者仅仅是凭吊。

尤子奇和凯莉很快发现，有一块不锈钢的简易雕塑竖立在离舷梯不远的地方，上面镌刻着“永不放弃”四个笔力苍劲的大字。“这四个字意味深长！”凯莉转脸对尤子奇说。他边看边拿起相机拍照。

这时，姑娘冷不丁叫了起来：“韩老！您今天怎么来了？”只见一位60多岁的长者站在舱门口，此人头已半秃，但面色红润清朗睿智。“啊，今天厂方把我叫来听听ARJ21和C919的项目进展情况，并发表些意见。那里刚结束，我得过来看看运-10这位老朋友！”

姑娘随即向来宾热情介绍起来：“你们今天可真是来巧了，我们的韩老也是当年运-10研制团队的一员，还参加过我国多型战机的研制，他可是哈军工毕业的。”

“哈军工？赫赫有名的歼-10总设计师宋文骢也毕业于哈军工，你们是同学吗？”尤子奇脱口问道，眼睛在放光。“他比我高好几届，是我的校友。哈军工对于我们中国航空力量的发展有着至关重要的影响。建国初期，我们新中国的领导人正是通过抗美援朝，看到了军事现代化的紧迫性。”他微笑着看凯莉，“啊，当时贵国先进的军事机器让我们的胜利付出了高昂的代价啊！”“是呀，好在中美后来建立了外交关系。”凯莉得体地说。

价格竞争为主。即没有建立以质量为导向的品牌差异化，只能以价格吸引消费者。现在我们的加盟快递企业还没有跳出我7年以前预测的结果‘谁先涨价谁先死，谁不涨价谁等死’的困局！

“四是本地户籍从业人员比例极低。一线城市、发达的二线城市和三线城市85%至98%来自异地的快递从业人员。如果快递业利润率持续下滑，中西部地区鼓励外出务工人员回家乡创业。这对未来这些城市持续的快递人才供应产生不确定因素。这些因素必定反映在未来的快递价格上。”

如何突破这四大困局，徐勇给出了10点建议：

1. 快递企业总部应向社会统一公示快递价格和计费标准，剥夺每一个加盟商和快递员的随意定价权。

2. 国家邮政局、快递协会和快递企业总部协调电商平台建立“代收代付”快递费的机制，最大限度地打击电商卖家赚取快递费差价；快递业不能被电商“绑架”。

3. 推动快递企业建立以成本为导向的定价机制：按照不同的时效和距离定价。

4. 鼓励快递公司恢复利用价格的杠杆，调节快递的淡旺季的机制。

5. 减速增效：引导快递企业一定要把快递的增长速度降下来！高速增长的背后掩盖了种种弊端。另

外，在鼓励高速增长价值导向的背景下，一些中小快递企业报给国家邮政局的数据有“水分”。

6. 减人增效：鼓励实施自动化分拣作业工程、自助柜工程。

7. 鼓励各地快递协会建立“快递企业服务质量保证金制度”。当快递公司发生的质量问题的时候，按照制度扣除相应的服务质量保证金额度。它的威慑作用巨大。这个建议不是创新，以前的国务院旅行社条例就有服务质量保证金规定。

8. 实施“快件不落地工程”。即从揽收快件到分拣、到收件全部过程，快件不直接与地面接触。这也是发达国家快件作业的最高境界，也是尊重快件就是尊重消费者权益的标志之一。这也是一个国家快递文明的标志之一，也是减少快递降价空间的措施之一。

9. 根据对欧美三大快递的发展历程和路径的分析，我国的快递公司也应当由单一的快递公司向综合物流转型，进而向物流供应链集成商转型升级。

10. 鼓励加盟模式的快递公司用5至10年进行纵向兼并重组，即总部控股70%左右的加盟商，形成自营模式为主，加盟代理为辅的模式。

当然，这里对“三通一达”和顺丰而言，命题各不相同。顺丰已经到了要加快国际化进程的阶段。而“三通一达”，它们的实现要更为曲折与纠结：收回定价权、实现差异化竞争，逐步从加盟向自营转型，向一体化、集约化、品牌化、机械化、自动化、智能化、信息化、国际化转型……

走捷径的速度与代价，其实这不仅是快递企业，也是中国民营企业从改革开放至今共同面对的问题。顺丰对商业最大的贡献，正在于它给了世人另一条路径更成功的示范。

摘自《新民周刊》

玄机无界

达世新



7.男女“约会”

“刚才老陈是做了一回说书先生，”将军夫人告诉林之风，“正谈到我军的第一架飞机。”“可惜那架飞机后来埋到了大别山了。”林总摇头叹息。“可它成了我人生的指路牌啦，我也就在那年参加了红军，才十二岁。还在自己名字中加了个‘飞’字，叫陈飞锤！就是要飞过去砸烂敌人！”陈老将军笑着挥挥手。“你们别光听不吃啊！我们逞英雄的时代过去啦，现在就看你们的啦！”

“你们这次博士沙龙谈出点什么新道道啊？”钟波达问林总。“新道道有啊，特别是那些年轻的博士生，怪主意不少，有一个拿给我一张空天飞行器设计图，居然是没有发动机的，就说是准备参加今年的全国飞行器比赛。我当下就在会上打消了他去参赛的念头！”

“这博士生是从哪个大学来的？叫什么名字？”空军大校发问。“我没问，他今天也没赴晚宴就去赶火车了。”然而对钟波达和尤子奇来说，眼前似乎亮起了闪电！

次日午后，尤子奇与凯莉按约在地铁人民广场站碰头，这次男女“约会”仅是为了一个共同的探访任务。他们来到一号线站台，一辆造型漂亮的地铁正呼啸着进站。

“中国发展新型铁路系统的建设让世人瞩目，后来居上。”尤子奇坐下后打量着感慨道，“中国的赶超能力越来越强了！”“未必，”凯莉侧过轮廓鲜明的脸纠正道，“中国的原创能力并不强，你看看街上跑的汽车，有几辆是中国自己的品牌？像大飞机运-10虽出现得很早，可结果却下马了。中国人对原创的东西认识不足，说到底，是对探索的忽视和轻视。”

尤子奇按动了上衣袋里的录音笔。她的话对于以后写报道或许有用。“你以后假如要引用我的话，最好先告诉我一下。”凯莉语调随意地关照道。哟，好厉害。她已察觉出了我的小动作？尤子奇过了会感兴趣地问：“呵，你有过从军的经历吗？”“没有，但我的前夫是个美国军人。我也差点走入军营，有个美军情报

21.学习写诗

只记得在那个清朗的夏夜，仿佛有一扇明亮的窗户向我打开了——人生的长廊中镶有无数的窗，或打开或关闭或错过，这应该是我少年时代之窗——李同学哥哥吟诗到得意之处，竟然很诗人气质地躲进了蚊帐里高声吟哦，说诗人的许多作品是应该隔着一层朦朦胧胧的纱帐去领会含义的。后来我才知道，他是一位业余诗人，发表过一些短小精悍的“枪杆诗”，从部队转业后在上海塑料研究所供职，又过了一些时候，他居然请当时与他在同一单位、现如今早已名闻遐迩的大书法家周慧珺用正、草、隶、篆、行等各类书体摘抄了诸多戏曲唱词给我，有沪剧《芦荡火种》（即后来的样板戏《沙家浜》），有京剧《红灯记》，有淮剧《海港的早晨》（即后来的样板戏《海港》）等等，说学习学习。至今回忆，那些飘逸隽永的书体令人荡气回肠。无奈少不更事不懂珍惜，进厂以后被一位书法爱好者借去临摹，自此杳如黄鹤了无踪影，说得雅一点，便是唐朝诗人崔颢的《黄鹤楼》诗了：黄鹤一去不复返，白云千载空悠悠。

且说那个浪漫之夜，直教我流连忘返，不知身在何处，更不知今夕是何年。直到他家的窗下响起了我母亲赶来看我回家的声音，方才恋恋不舍地踏着一地月色归去。

自此，我成为了他家的常客，并时时为他母亲所挽留成了餐桌旁的蹭饭人。虽然，早在两年以前我已经悄悄开始了学习写作，无人知晓无人关心无人指导，写的自是学校里自己的生活，保存至今的是一本自订的小册子，上面是几篇干把字的记叙学工学农学文化的散文，一律潦草稚嫩的铅笔笔迹。当可视为学步印痕。

就是如此不可思议，天上没有掉下林妹妹，而是掉下了一个学习写作的驿站——不，应该是加油站，冥冥之中教我不知不觉踏进了学习写诗之门，这与后来的学写小说学写影视的文学创作之路相比可谓初级阶段，自此一发而不可收拾。也许，这就是命，而且不可逆转。

说来可笑，当时几乎连押韵合辙也没搞懂弄通，更不要说平仄仄仄平平这种高难

度的技巧了，竟然初生牛犊不怕虎地写起了淡如白开水的诗歌，往往一泻千里下笔数十行，“为赋新词强说愁”，再加之一些涂抹上革命色彩的词藻，说白了，仅仅是一些分了行的文字罢了。直至后来进了工厂，某日，和写得一手漂亮郭（沫若）体且又善填古典词曲的工友孔信心一起十分荣幸地双双脱产出版厂部黑板报，他对我涂鸦的诗作不敢恭维，说，即使写新诗还是必须押韵，那样才比较规范，比较不马虎，看起来惬意读起来朗朗上口。言之有理，这才下了功夫起承转合地一二三四押韵了。后来，我发表在报上的处女作系列儿歌、散文诗和《解放日报》“看今朝”副刊发表的几则散文诗，均一律规矩矩工工整整地押韵合辙，不敢越雷池半步。未曾料想，到了新时期，“俱往矣，数风流人物，还看今朝”，诸多新派诗人又回了过去，套用

一个时髦的网络词汇即是一个“萌”字——萌得可爱萌态可掬，纷纷摆脱了押韵合辙的禁锢束缚，想怎么玩就怎么玩，想如何遣词造句便如何遣词造句，让开放不羁的思想随着自由散漫的口诗行在一往无际的天空中高高翱翔。当然，这中间可能不乏传颂一时的好诗妙诗美诗。

有不少与我同时代的男孩，大多在记忆深处常常蕴藏有一个共同的美丽桥段，那就是自装矿石收音机。在那个年代里，电子管收音机绝对算得上是一件高档大气上档次的奢侈品。我们住宅的那个门牌号里，上上下下三层楼12户人家，至多仅有一两家备有收音机。那是一种很时尚的标志——起码是经济条件够级别的人家，或者便是领导阶级的领导阶层。至今犹记得班级里张同学家中的五斗橱上有一架十分漂亮标致大气的收音机，好像不是六灯就是八灯，后来才明白是六只电子管和八只电子管。无须讳言的是，张同学爸爸是一家大型国有企业的负责人之一。

无论谁家，一旦打开收音机，真是声震楼上楼下，竟引无数人驻足凝听——在文体娱乐生活极其匮乏的年代里，这无疑成了上世纪的一大景致。

工人新村

管新生

